

tuercas y tornillos



LA REVISTA FERRETERA

www.tytenlinea.com

Recomiende los cables correctos P. 17

¿Cómo tener al cliente satisfecho? P. 18

Productos innovadores del 2008 P. 20

Mercado de bombas para agua P.28

Josefinos arriba en construcción P.34

Ferretero norteño

Mauricio Esquivel, Propietario de Agrocomercial Monterrey, en San Carlos, aplica la filosofía de ser proveedor de soluciones, lo se refleja en un aumento constante de su clientela.



ISSN 1409-2301

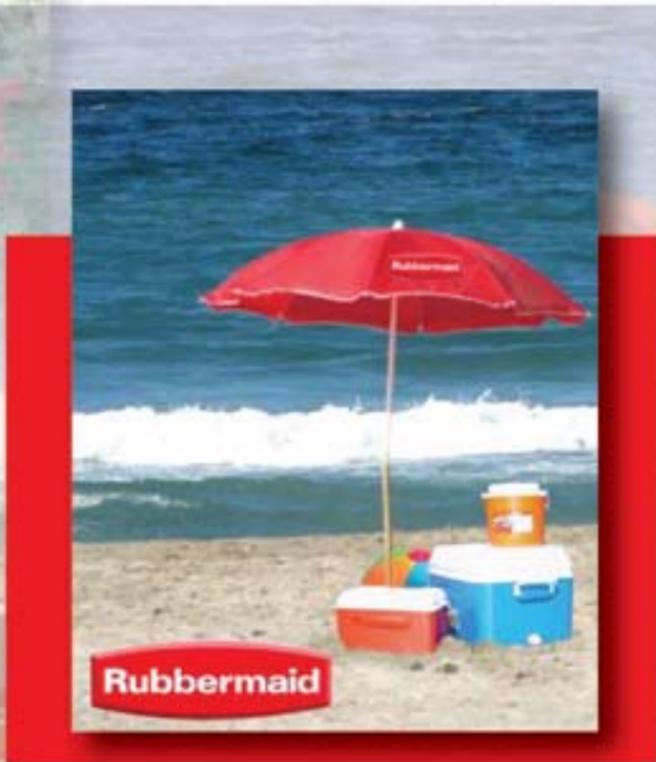


Porte Pagado
Port Payé
Permiso N°130





Equipate con las mejores marcas



y disfruta de este verano 2008



STAINLESS™

La única pintura acrílica mate que soporta **más de 10 mil lavadas**

Nueva Tecnología con **MicroEsferas de Cerámica**

REPELE:

- Crayola
- Aceite
- Café
- Lápiz labial
- Grasa
- Sucio

Más fácil de limpiar que las pinturas de aceite brillantes.



www.lancopaints.com



Departamento de ventas (506)210-8989 Fax 291-0731 ventas@transfesacr.com
 Central Tel: 210-8989 Fax: 291-1242 Info@transfesacr.com Pavas 200 m Oeste y 350 Norte del Lico.

Los expertos recomiendan Lanco



Comparta con nosotros su proyecto nuevo o de remodelación. Busque en los centros de pintura o en ferreterías al experto en pinturas, él le recomendará el producto Lanco ideal para sus necesidades. O bien llámenos al 438-2257, donde uno de nuestros especialistas le asesorará.



Base Agua

Magnum 2510

Acabado mate 100% acrílico fabricado con materias primas de alta calidad, proporciona de buen rendimiento y gran poder cubriente, de uso interior y exterior.



Latex Satinada 2150

Acabado satinado base agua fabricado con materias primas de alta calidad, recomendado para un comportamiento en áreas de tránsito moderado, disponible en una amplia gama de colores para uso interior y exterior.



Latex Profesional 2100

Acabado mate base agua fabricado con materias primas de alta calidad, disponible en una amplia gama de colores de uso interior y exterior.



Latex Tradicional 2800

Acabado mate base agua fabricado con materias primas de alta calidad para uso interior y exterior, disponible en una amplia gama de colores.



Best Tex 2750

Acabado semi brillo mate, de uso decorativo, tanto en interiores como exteriores, protegidos.



Alquídicos

Esmalte 5300

Acabado alquídico brillante de buena resistencia a la intemperie, de rápido secado y alto brillo.



Aceite Mate 2400

Acabado alquídico mate fabricado con materias primas de alta calidad, de buen rendimiento y buena lavabilidad para uso interior y exterior, en amplia gama de colores.



Aceite Profesional 2200

Acabado alquídico brillante de uso profesional, fabricado con materias primas de alta calidad para uso interior y exterior.



Aceite Tradicional 2900

Acabado brillante brillante, base aceite, fabricado con materias primas de alta calidad para uso interior y exterior.



Anticorrosivos

Anticorrosivo 2300

Primer acabado en zinc de base alquídica, ideal para la protección de hierro negro o como al cable, en amplia gama de colores.



Anticorrosivo Aluminio 2300-800

Primer acabado anticorrosivo por forma con óxido de aluminio que brinda un aspecto metalizado.



Tipo Cromato de Zinc 2310-171 Tipo Minio 2310-307

Primer de alta calidad, fabricado con pigmentos anticorrosivos y resinas alquídicas.



Selladores

Rain Block 547

Impermeabilizante base agua con propiedades elastoméricas de excelente adherencia sobre cualquier tipo de sustrato, previamente preparado.



Seal Block 520

Sellador y acabado en un mismo producto con poder adhesivo de una elasticidad de un 100% de elongación, resistente a la abrasión, corrosión al vapor y micro fisuras.



Sellador para Concreto 521

Sellador base agua de uso generalizado, altamente resistente a la abrasión de calce, tráfico, que permite el ahorro en mano de obra de losas, patios y bosa media.



Pinturas
Koral

La mejor pintura, al mejor precio

En nuestra próxima edición

MARZO

Inventarios

- ¿Cuáles son los beneficios de tener un buen sistema de inventarios?

- ¿Dónde se esconden los secretos de tener un inventario exitoso?

Conozca ejemplos de inventarios exitosos que han hecho de negocios ferreteros empresas de vanguardia en el sector.

Además:

Especial de pisos y lozas sanitarias

Cierre comercial: 21 de febrero

Cierre editorial: 25 de febrero

Para anunciarse

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net
Cel. 831-2296

Braulio Chavarria
braulio.chavarria@eka.net
Cel. 372-1192

Suscríbese Gratis

Si usted pertenece al sector ferretero o de construcción puede suscribirse gratis a tyt por cualquiera de estas vías:

suscripciones@eka.net
www.tytenlinea.com
Tel. 520-0070 ext. 134 o 152

Circulación 4,500

ejemplares. Suscripciones solicitadas 3,801.

CONTENIDO

10 PINCELADAS

17 EL EXPERTO

Recomiende los cables correctos

Por Eduardo Méndez E.
Regional Marketing Coordinator
Phelps Dodge International Corp.
- Costa Rica

18 MERCADEO

Darse Cuenta

Por Daniel Cestau Liz
Al Marketing hoy lo encontramos en cada rincón de la empresa (o por lo menos así debería ser), pero para que éste pueda desarrollarse y dar sus frutos logrando tener al cliente satisfecho, en el centro de la atención y esto se proyecte directamente en un aumento de las ventas, se deberá contar con una organización direccionada y sin "pérdidas".

20 EN CONCRETO

Productos

innovadores
del 2008

Una muestra de algunas de las novedades más importantes que varias empresas presentarán para este año.



26 PERFIL

No descuide los vendedores silenciosos

Estantería modular, tradicional; góndolas en diversidad de diseños, racks, y una amplia gama de accesorios para exhibir productos, comercializan empresas como Vértice y Metálica imperio, especialmente para su ferretería.

EN BODEGA

28 ¡Brinde una bomba de respaldo a sus clientes!

Conozca cuáles son las bombas y tanques para agua, a nivel residencial, que no deben faltar en su ferretería o depósito de materiales.

30 Mantenga productos electrificantes

Disponga en su ferretería de accesorios eléctricos de marcas que ofrezcan respaldo, calidad y mucha seguridad, esta es la forma de conquistar más clientes.

32 EXPOFERRETERA

¿Cómo evitar que su competidor tenga productos que su ferretería no posee?

Esta es precisamente una de las

razones más fuertes del desplazamiento de ferreterías en el mercado. Una buena forma de evitarlo es asistiendo a ferias especializadas.

34 EN CONSTRUCCIÓN

Josefinos arriba en construcción en el 2007

San José es la zona geográfica con mayor tramitación realizada en el sector construcción, desde hace cinco años.

35 ¡HÁGALO USTED MISMO!
¿Cuánto sabe de tornillos?

36 PRODUCTOS FERRETEROS

38 EL DEPENDIENTE

¿Qué proveedor presentó más innovaciones en el 2007?

42 EL FERRETERO

Agrocomercial Monterrey con soluciones completas

Se denominan líderes en la zona de San Carlos. Están direccionados a seguir creciendo, por medio de múltiples estrategias y en ir más allá de una ferretería tradicional.



CG COPPER GROUP

EDINA



TODO EN TUBERIAS DE COBRE
ROLLOS, TRAMOS RECTOS Y CAPILAR

MADECO PURA CALIDAD



NIBCO



PAPAIZ

IRWIN
Industrial Tools

LENOX

UNIWELD



MEGA

IREGAIN
THE ADJUSTABLE IS OUR WORLD

JAZ
SALZBURGER WERKE

Grip-on
Amenabar

URKO
ZENTEN

COSTA RICA

San Rafael de Escazú C.C. Plaza del Valle, local N°6, San José Costa Rica
Teléfonos: 506 289 8782 - 506 289 9698. Fax: 506 288 2774
info@copperandtools.com - www.copperandtools.com



DEL DIRECTOR EDITORIAL

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Más competencia...

No hay duda que en los últimos días el mercado ferretero y de la construcción se ha removido bastante. Los mayoristas siguen adquiriendo operaciones en mayor cuantía para tener mucho más presencia en el mercado. Además, de que también siguen apareciendo más y nuevos proveedores del mercado. El beneficio para el ferretero y dueños de depósitos de materiales es alto, pues con esto consiguen tener una mayor oferta de productos para abarrotar su diversidad de líneas. Claro que el mercado gana con esto. Todo está en saber responder a las exigencias de los clientes para tener en los anaqueles los productos correctos en el momento preciso. Mientras los proveedores sigan creciendo, el mercado crecerá junto a ellos. Desde aquí siempre hemos apoyado la sana compe-

tencia en todo sentido. Igualmente, desde el punto de vista de los ferreteros, por ejemplo, nos llegaba una noticia desde Chile que el sector de ferretería, ante las grandes cadenas que empiezan a emerger a nivel mundial, las ferreterías pequeñas empezaban a aliarse para ser más competitivas. Por ejemplo, la realización de compras en conjunto, las sinergias en cuanto a actividades de capacitación para los clientes, eran dos de las actividades que se hacían sonar en estas ferreterías que reclamaban un espacio en el mercado. Lo peor que le podría pasar a un negocio, ante los vaivenes del mercado, es permanecer estático, mientras sus competidores reaccionan y buscan la forma de estar más que presentes en el sector. Si en países como Chile, ya han empezado a sentir la fuerza de

las grandes cadenas ferreteras, en Costa Rica no es la excepción, sin embargo, este mercado, aún está lleno de oportunidades para todos los empresarios costarricenses, es cuestión de poner a "volar" el ingenio para responder certeramente a la competencia. Y es que la competencia permite a los mercados mejorar todos los días, sacar a relucir sus mejores galas, y como ley no da paso ni permiso para el estancamiento. Precisamente, en el mercado se escuchan los murmullos de que otros fuertes competidores empezarán a aparecer de un momento a otro. Información a la que estaremos atentos a brindar, pero que la llegada de estos "grandes" no deja de significar no solamente oportunidades para el sector, sino una respuesta al desarrollo que ha mostrado en el país, el área ferretera y de la construcción. **TYT**

CRÉDITOS

Presidente

Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net

Directora General

Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net

Director Editorial

Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net

Subdirectora Editorial

Shirley Ugalde
shirley.ugalde@eka.net

Editor

Hugo Ulate Sandoval

Directora de Arte

Nuria Mesalles

Diseño y diagramación

Liliana Castro Solano
Juan Carlos Conejo

Asesores Comerciales

Gabriela Alpizar
gabriela.alpizar@eka.net

Cel. 831-2296

Braulio Chavarría

braulio.chavarría@eka.net

Cel. 372-1192

Colaboradores

Milagro Arias

Circulación

Melanie Töebe
suscripciones@eka.net

Tel. 520-0070 ext.134

Foto portada

Frank Guevara



www.tytenlinea.com

Tel. 520-0070 Fax. 520-0047

Apartado 11406-1000

San José, Costa Rica

Últimas noticias de www.tytenlinea.com

- Ferreteros dominicanos reportan reducción de ventas
- Ferreterías pequeñas crean alianzas para competir con grandes cadenas
 - El Progreso adquiere operaciones de El Lagar
- Mexichem compra 70 por ciento de empresa brasileña DVG
 - Holcim va por más acciones de cementera china

DISFRUTA EL VERANO CON LOS PRODUCTOS QUE TE TRAME

IMPORTADORA AMERICA
Todo un mundo ferretero a su alcance

Teléfono: (506) 292-2424
Fax: (506) 229-5818
E-mail: iamerica@racsa.co.cr

GEORGE FOREMAN

weber

THERMOS

GRILL ZONE

IGLOO

PINCELADAS

Mangueras líderes

Son productos de muy alta rotación para toda época del año, sin embargo, las mangueras se venden en grandes cantidades en el verano.

Empresas que distribuyen hay muchas, así como marcas, tamaños, colores, calidades, precios y usos.

Usted como ferretero prácticamente está obligado a disponer de estos productos en su negocio, así que si quiere tener clientes satisfechos, brinde opciones y revise su inventario.

Si le interesa saber cuáles son las mangueras más vendidas, esta información es especial para usted.

De acuerdo con Gustavo Piedra, Encargado del área ferretera del Almacén Campos, ubicado en Guadalupe, la manguera más vendida en el negocio es la Swan, que viene en 3 tamaños de 7 ½, de 15 metros y de 30 metros. Ellos la importan directamente.

Alfonso Acuña, Proveedor de la Ferretería el Cipresal, de Cartago, contó que ahí venden más la manguera reforzada de Imacasa, así como la Gilmore de Transfesa.

En la ferretería Rorifer, ubicada en Guanacaste, la manguera que más venden es la de Plásticos Sirena. "Vienen en todo tamaño



y son las favoritas de los clientes", contó Omar Cortés. Asdrúbal Arias, Vendedor de la Ferretería La Perla de Puntarenas, explicó que ahí se vende mucho la manguera Gilmore de Transfesa, así como la de Plásticos Sirena. ▀▀

Erick Angulo, Administrador de Ferreterías El Mar de Escazú, afirma que las mangueras de la marca Ace tienen mucha demanda, sobre todo en esta época de verano.



Todo para su bosque, finca, quinta y jardín

• **División Profesional:** Equipos Husqvarna de altísima calidad, durabilidad y alto rendimiento.

"Puede adquirir estos equipos en nuestras 45 Agencias Exclusivas Vedova y Obando"

• **División Consumidor:** Equipos Partner de excelente calidad para consumidores exigentes, para mantenimiento

de quintas y jardines. "Puede adquirir estos equipos en Ferreterías y Grandes Tiendas"

• **Servicio:** Nos distinguimos por el servicio al cliente. En nuestras Agencias Exclusivas Vedova y Obando contamos con amplio inventario de repuestos, accesorios y servicio de taller.

Servicio a equipos Partner prestado por Distribuidores Vedova & Obando en todo el país

Distribuidor	Lugar	Teléfono
Angel Alpizar	Atenas	446-5974
Armando Quesada	Turrialba	556-6290
Carlos Delgado	Cañas	669-0207
Carlos Monge	Puntarenas	661-0542
Cen Pien Jorge Pereira	Limón	798-0037
Eduardo Chaves	Cartago	551-4550
Josue Fernandez Rojas	Cariari	767-7572
Efraín Gaitán	Pavón-Los Chiles	471-8825
El Arado de Sta. Cruz	Sta. Cruz, Guanacaste	680-2800
Gerardo Angulo Brenes	Nicoya	685-4033
Felix Valerin	Palmar Norte	786-6173
Fidel Guadamúz	Upala	470-0747
Francisco Núñez	Ciudad Quesada	460-1275
Freddy Lobo	San Rafael Guatuso	464-0176
Gerado Rojas Cascante	Puerto Viejo Sarapiquí	766-6000
Jorge Cerdas Cascante	Quepos	777-0044
Juan Carlos Monge	Orotina	428-4873
Leonel Palma	Liberia	666-2729
Ivan Bartels	San Isidro del General	771-7867
Mauricio Consumi	San Vito	773-3989
Nory Lopez	Siquirres	768-2411
Ramón Jiménez	Ciudad Neily	783-3320

Vedova & Obando
Husqvarna

www.vyo.co.cr

Vedova & Obando Oficinas Centrales: De la Sede Central de la Cruz Roja, 50 metros al Sur. Entre avenidas 8 y 10, calle 14, San José. Teléfono (506) 221-9844. Fax (506) 233-2116

Husqvarna Partner CIPARELLI OREGON WEED EATER

logrando un nuevo nivel de calidad

- Productos de ferretería
- Aplicaciones decorativas
- Soluciones de Arquitectura

INCO
TUBO EN ALUMINIO Y VIDRIO

P.O. Box 2521. Final 1a. Av. Nte. Soyapango, San Salvador, El Salvador, C.A.
Tel.: (503) 2251-6000 • Fax: (503) 2227-0077 • inco@inco.com.sv • www.inco.com.sv

PINCELADAS

Silicón de alta rotación

Toda ferretería tiene para la venta el silicón porque es un producto de mucha utilidad en las diversas aplicaciones requeridas en el segmento constructivo.

Ya sea para hojalatería, carrocería, metal o para otros usos, usted debe disponer de este producto en su negocio.

Jorge Cascante, Proveedor del almacén San Francisco, ubicado en Guápiles, contó que el silicón más vendido en ese negocio es el Sista distribuido por Arsa, además del silicón Duretan, distribuido por Megalineas.

En la Ferretería Central de Guadalupe, únicamente venden el

silicón General Electric, según el vendedor Rudi Carrillo.

Herbert Jiménez, Administrador de la ferretería San Jerónimo, ubicada en Desamparados, dijo que por la calidad y el precio accesible, los clientes que compran en ese negocio prefieren el silicón Sista y el General Electric. Isabel de Alvarado, de la ferretería Lourdes, ubicada en San Pedron de Montes de Oca, comentó que ellos únicamente venden el silicón de la marca General Electric. José Hidalgo, de la ferretería Hidalgo de Alajuela, dice que lo más vendido ahí es el silicón Pepe de Vartek. ■■



Raquel Argüello de la Ferretería GYQ indica que lo más recomendable es tener varias marcas de silicón porque la mayoría de las veces los clientes buscan variedad.

EXCELENCIA, CALIDAD Y COLOR EN ACABADOS INDUSTRIALES.
EDGAR HIDALGO S.A. - e-mail: info@pinturasalfa.com - Tel.: (506) 433-8155 - Fax: (506) 433-9102



iPod® y Apple son marcas registradas de Apple, Inc. Copyright © 2007 Apple Inc. Todos los derechos reservados.

Aplican Restricciones • Ver reglamento en www.schneider-electric.co.cr • Promoción por tiempo limitado.

SQUARE D
CARGATE DE MUSICA
CON LA MEJOR TECNOLOGIA
Porque al comprar Centros de Carga QO® de Square D, podrás participar en el sorteo de **12 iPod®**



Activa el código que viene en la caja de los centros de carga QO al teléfono **290-9909** por medio de mensaje de texto (SMS) al código **7474** o en nuestra página web www.schneider-electric.co.cr junto con tus datos personales y así quedarás participando automáticamente.



PINCELADAS

Cazador de mercados

Anthony Eskenazi, Presidente de Hunter a nivel mundial, estuvo en Costa Rica para promocionar la marca y a su distribuidor G&Q, y TYT aprovechó para conocer su opinión sobre este mercado.

¿Qué opinión le merece el mercado centroamericano y especialmente el de Costa Rica?

- Siempre ha sido un fiel mercado de productos de calidad por la cercanía al mercado estadounidense. Debido a esto es un reto para nosotros tener una buena presencia en este mercado. En especial, el mercado de Costa Rica tiene una variedad de marcas que hace un poco más difícil la entrada y este es un reto que creo hemos logrado satisfactoriamente.

¿A qué se debe el éxito de los productos Hunter?

- Se debe en especial al resultado del trabajo en equipo que realizamos con los distribuidores y proveedores; y lógicamente también por la gran variedad de precios competitivos con una

total garantía.

¿Por qué los ferreteros deben contar con Hunter en sus negocios?

- Hunter es una marca de servicio confiable, que cumple con todos los requisitos de calidad que exige el mercado de Costa Rica. En especial, le ofrecemos a los ferreteros una marca exclusiva con una imagen americana. **¿Qué ventajas destacaría de Hunter versus la competencia?**

- Además de la presentación y la innovación de productos que tenemos constantemente, nos damos cuenta que Hunter les ofrece a los clientes una buena relación precio-calidad.

¿Qué porcentaje de las ventas les significa el mercado costarricense?

- Costa Rica significa un 8% de las ventas de Hunter, pero nuestra meta es llegar a un 12% para el año 2008.

¿Cuál es la meta de crecimiento que se han trazado para Costa Rica?

Debido a los planes de conseguir mercancía de alto rozamiento, tenemos como meta llegar a un crecimiento del 120% para el 2008 y después ya mantener un crecimiento de un 25% anual.

Anthony Eskenazi, Presidente de Hunter a nivel mundial, estuvo en Costa Rica brindando apoyo a G&Q, empresa que distribuye esta marca en el país. TYT



Mercado automotriz con presencia ferretera

Los productos de la línea automotriz están multiplicados, así como las marcas, las empresas distribuidoras; son de uso indispensable y variable. ¿Están a la venta en su ferretería? Si no es así, le recomendamos que diversifique y empiece a comercializarlos, porque son de alta rotación. Fernando Coto, Propietario de la Ferretería La Plaza, ubicada en Calle Blancos, contó que desde hace 30 años vende estos productos en su negocio.

“Lo que más se vende es el aceite de motor, así como el aceite de transmisión y el hidráulico, eso es lo que tiene más movimiento, los distribuidores son Gigo S.A y ReRe. Es que esos productos hay que tenerlos por fuerza en la ferretería”, recomendó Coto.

En la Ferretería Bolaños, de Coronado, lo más vendido son los brillantadores, las espumas, los limpiadores de tapicería y la cera.

De acuerdo con Luis Bolaños, Propietario del negocio, desde hace tres meses tienen a la venta estos productos y el resultado ha sido bueno. “No son productos de muy alta rotación, pero tienen buena venta. Considero que se debe de tener siempre variedad en la ferretería. El distribuidor es

Patricia Ulate, ferretera de Ferretería Dannis, en Heredia, que tener un buen surtido en productos automotrices, les ha generado muchas ventas.

Universal de Tornillos”, contó Bolaños.

Xinia Quesada, Vendedora de la ferretería Lomas de Pavas, contó que lo más vendido en ese negocio es el líquido para frenos, el aceite de 40 y el aceite hidráulico. “Eso se vende bastante”, aseguró Quesada.

Juan Jirón, de la Ferretería MYM de San José, comentó que ellos venden en mayor volumen la cera, el aceite, la grasa y el líquido para frenos, a ellos les distribuye ReRe.

En la Ferretería Quircot de Cartago, según Cristian Montoya, los champús, las ceras y los lubricantes, son lo más vendido, el distribuidor es la empresa Billaire. Maritza Valverde, de la Ferretería del Centro, ubicada en Moravia, contó que en ese negocio lo que más solicitan los clientes es la cera, el nais y los aceites, que distribuye Arsa.

La Ferretería el Esparzano de Puntarenas, vende más las ceras, los champús y los limpiadores, según Gustavo Sevilla. 111

Especialice su ferretería

DYNAPAC

Su socio en la construcción.



Compactador de bota



Compactador de rodillo vibratorio



Compactador de plancha



Codal vibratorio para acabados



Alisador de concreto



Cortadora de pisos



Vibrador serie AT



Vibrador serie AZ

Grupo Ferretero: 519-5050
8000 Capris (227-747) www.capris.co.cr

Distribuidor exclusivo para Costa Rica



Mantenimiento Industrial y Automotriz

PINCELADAS



Representantes de Estomba, nuevos distribuidores de SICA en Costa Rica.

más a la capacitación.

Sica tiene 6 años de tener presencia en el mercado nacional, y en países de América Latina, Europa, Estados Unidos, Centroamérica, Australia e Israel, entre muchos más.

De acuerdo con Víctor Guillín, Sica además de ofrecer diversidad en sus líneas, brinda seguridad en sus productos, porque la empresa cuenta con laboratorios que disponen de maquinaria de última tecnología, donde se garantizan la verificación de calidad, de cada producto.

“Con eficiencia y responsabilidad, Sica distribuye materiales eléctricos, que con innovación, tecnología y diseño le brindan seguridad al cliente”, dijo Guillín. Son más de 4 mil productos los que Sica tiene disponibles en el mercado internacional. Para el 2008, Sica traerá para Costa Rica mucha novedad. Si le interesa comercializar con estos productos, llame a Estomba al teléfono 227-4107 y ofrezca a sus clientes las mejores soluciones eléctricas. **TR**

Sica cambió de distribuidor

Con el objetivo de fortalecer más la marca y seguir posicionándose en un mercado en desarrollo, Sica cambió de distribuidor para Costa Rica.

El nuevo distribuidor es Estomba

S.A., con el que pretenden dar un apoyo más fuerte al cliente, por ejemplo, por medio de charlas técnicas, según Víctor Guillín, Gerente de Mercadeo y Ventas. Con Estomba se está apuntando

WYPALL
PAÑOS DE LIMPIEZA MULTIUSO

- Alto nivel de absorción
- Excelente desempeño con desinfectantes y químicos
- Lavable, reutilizable y desechable
- No generan estática
- No adquieren olores
- No desprenden pelusa
- Trapo lavable y reutilizable

Más información:
www.kcpprofessional.com
Costa Rica (506) 258-3183, Guatemala (502) 7888-8100
El Salvador (503) 2319-4551, Honduras (504) 574-8966
Nicaragua (505) 266-6330, Panamá (507) 360-0420

Kimberly-Clark Professional

EXPERTO

Eduardo Méndez E.
Regional Marketing
Coordinator
Phelps Dodge International
Corp. – Costa Rica



Recomiende los cables correctos

La utilización de un cable depende de muchos factores. Es importante que usted conozca las diversas aplicaciones de estos productos, para que así recomiende a sus clientes los mejores.

Los conductores RHH/RHW-2/USE-2, pueden instalarse para alimentar circuitos de energía y alumbrado en instalaciones comerciales, residenciales e industriales.

Gracias a su aislamiento, brindan un excelente comportamiento en situaciones de sobrecarga y cortocircuito y mayor espesor de aislamiento, es ideal para sistemas de acometida subterránea, especialmente en enterrado directo.

Los conductores RHH/RHW-2/USE-2 pueden instalarse en tubería eléctrica metálica, tubería eléctrica plástica, bancos de ductos o directamente enterrados. Estos monoconductores eléctricos son de cobre suave, cableados, con aislamiento de material termo fijo a base de polietileno de cadena cruzada (XLPE) en color negro; diseñados para operar a un voltaje máximo de 600 voltios. Esta familia de conductores se fabrica en calibres del 10 AWG al 1000 mcm.

Los conductores TF/TFF/TFFN, se pueden utilizar en la instalación de alambrado interno de lámparas o equipo similar, donde estén protegidos y donde no estén sujetos a dobleces o torceduras durante su uso.

Se pueden utilizar conectando lámparas a los conductores del circuito ramal que les supe energía. Tal como lo indica el artículo 402 del NEC, los conductores TF/TFF/TFFN nunca podrán utilizarse en sistemas de bajo consumo y nunca podrán instalar-

se como conductores de circuitos ramales. Estos conductores son ampliamente utilizados en alambrados de sistemas de control.

Los conductores TF son alambres de cobre suave, los conductores TFF son cableados en haz, flexibles. Ambos tienen un aislamiento de cloruro de polivinilo (PVC). Los TFFN son cableados en haz aislados con PVC y llevan cubierta de nylon. Diseñados para operar a un voltaje máximo de 600 voltios.

Los conductores TBW se recomiendan en el uso de instalaciones internas residenciales, para conexión de timbres, alarmas, sistemas de intercomunicación y extensiones telefónicas. Los TBW son de Alambre pareado de cobre suave recocido, con aislante de cloruro de polivinilo (PVC), diseñados para operar a un voltaje máximo de 125 voltios.

Para aplicaciones múltiples

Por su aislamiento de alta temperatura (90°), el conductor THHN es adecuado para usos industriales en la conexión de motores, tableros de control y en acometidas eléctricas.

Por su cubierta protectora, es el ideal para instalarse en plantas petroquímicas o estaciones de servicio.

Los calibres 1/0 AWG y mayores pueden ser instalados en bandejas (charolas o canastas) y a la intemperie resistentes a la luz solar. **TR**

MACHETES IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD

Hoja de acero indestructible.

Identifíquelo por su viñeta amarilla original.

Filo duradero.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.

Original cache indestructible, fundida a la hoja.

N° 808

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

MERCADEO



Darse Cuenta

Al Marketing hoy lo encontramos en cada rincón de la empresa (o por lo menos así debería ser), pero para que éste pueda desarrollarse y dar sus frutos logrando tener al cliente satisfecho, en el centro de la atención y esto se proyecte directamente en un aumento de las ventas, se deberá contar con una organización direccionada y sin "pérdidas".

Por Daniel Cestau Liz

De esta manera, el Marketing podrá actuar como la fuerza vertiginosa del "fuego corriendo por un reguero de pólvora". La explosión generada, proporcionará a la empresa mayores ventas, aumento considerable de la rentabilidad, clientes más que satisfechos, fieles a la marca, a la empresa y fundamentalmente, clientes que la recomienden y se conviertan en verdaderos apóstoles, convirtiendo a sus amigos en nuevos clientes.

Pero ¿cómo hacemos para tener bajo control total ese "reguero

de pólvora" del que hablábamos, que la explosión sea controlada y no detone en nuestras manos atrayendo un volumen tal de clientes que no podamos satisfacer por desórdenes estructurales?

La Producción es lo que marca la diferencia entre el éxito o el fracaso en cualquier sector de nuestra empresa. El solo hecho de producir algo de valor, producirlo bien y en cantidades nos asegura la viabilidad del proyecto y la expansión del mismo.

Es por eso que para cualquier empresa debería ser un factor

vital y primordial, medir el nivel de producción de cada uno de sus departamentos, áreas o divisiones, y de sus integrantes.

Será la única manera en que podamos juzgar no sólo el nivel de desempeño de cada sector sino también de la organización como conjunto y como sistema de producción.

Los videntes y su "bola de cristal" hoy ya no son creíbles y no logran solucionar nada; tampoco sirve del todo la percepción que la experiencia nos ha dado: "Esto está funcionando mejor, aquello un poco peor, esta semana se

vendió más, la última quincena no fue tan mala". ¿Tan mala con respecto a cuándo? ¿Cuánto más se vendió esta semana?

Debemos conocer, cuáles son verdaderamente nuestros números hoy, ¡Si! Los del último balance también, pero... ¿qué ha pasado en el último semestre?, ¿en el último trimestre?, ¿el mes pasado, la semana pasada? ¿Vamos bien, o necesitamos modificar algo?, ¿tenemos el personal suficiente para producir y atender al cliente (interno y externo) como se merece o necesitamos más gente?

¿Debemos achicar personal y apoyarnos más en la tecnología? Y esa "cuasi" reingeniería que hicimos eliminando al empleado y dejando de comprar café, valió la pena, o debemos ir de lleno y una vez por todas al núcleo del verdadero problema.

Si logramos desarrollar en nuestra empresa un sistema "Tablero de Comando" que nos brinde la información correcta, nuestra Planificación Estratégica podrá verse enriquecida y respaldada, será más sólida y nuestras decisiones serán más concretas.

El Management se hace más exitoso cuando se hace por estadísticas pues, éstas miden lo que se hace y exponen fríamente lo que no se hace, son el "monitor" que marca todos los "signos vitales del paciente" en vivo y en directo.

¿No cree que hoy el mercado con todos sus vaivenes lo exige?

Las estadísticas son objetivas, justas y efectivas, son el espejo de cómo funciona todo, y cada empleado o unidad en una organización (de 1 a 1000 personas)

ya sea el sereno o el Presidente, el Departamento de Finanzas o el de Telemarketing pueden tener su producción y desempeño representado por estadísticas. Por ejemplo: ¿Cuánto dinero ingresó en total la semana pasada?, ¿Cuál fue la relación con el mismo período del mes anterior?, ¿Cuántas comunicaciones se hicieron para generar esas 23 entrevistas?, ¿Cuántas se hicieron la semana en la que se generaron 47 entrevistas para la fuerza de ventas?

Podremos decir que una organización está funcionando sobre una base estable, cuando los individuos que la conforman sean valorados, promovidos y premiados, recortada su responsabilidad o directamente despedidos en base a sus estadísticas.

Para poder manejarlos con

comodidad y poder leer las estadísticas a simple vista notando claramente sus tendencias, crecientes, estables o decrecientes se deben transformar los números en gráficos que los relacionen con el tiempo.

Las gráficas se utilizan para hacer visibles (de un "golpe de vista") las diferencias que las estadísticas arrojan durante períodos específicos.

Nos muestran instantáneamente si la persona, departamento o sector están generando mayor o menor cantidad o si su producción se ha estabilizado.

Toda organización sin importar su tamaño está propensa a derrumbes repentinos en sus actividades. Estos provienen directamente de fallas o disminución de la productividad. Si estas pequeñas equivocaciones se perciben con la suficiente antici-

pación, la organización podrá mantenerse estable al corregir el error a tiempo.

¿Cuántas veces hemos puesto los números al día después de varias semanas de postergar la tarea?, ¿cuántas veces juntamos datos de apuro de aquí y de allá para reunimos con nuestros socios, ejecutivos, el gerente del Banco o con nuestro contador?, ¿cuántas veces nos hemos llevado sorpresas desagradables, al ver que los números hacen semanas o meses "que no están cerrando"?, y nosotros seguimos para adelante pensando que todo se iba a solucionar únicamente trabajando más horas, solucionando lo más rápido posible esos "incendios" que surgen a cada momento, que nadie previó y que tanto tiempo nos consumen.

Cuanto más datos tengamos

en nuestras manos, más fácil se tornará tomar las decisiones que se nos presentan a diario. Ver el "bosque" será algo natural ya que tendremos una visión total, global, casi aérea.

Una vez que tengamos en nuestras manos las armas para direccionar nuestros esfuerzos competir se hará más sencillo, todo será más natural y el éxito volverá seguramente como en otros tiempos en los que ni el mercado ni la competencia nos obligaban a "hilar tan fino".

El Marketing ahora podrá avanzar y las ventas se realizarán con su apoyo, con la rapidez que se logra cuando cada cosa está en su lugar en la estructura de la organización, como resultado el crecimiento, acompañado de una mayor rentabilidad, vendrá por añadidura. **TTT**

Fuente: www.mercadeo.com

TODO SE PUEDE VER MEJOR

Tecno Lite
ILUMINACION

www.tecnolite.co.cr / info@tecnolite.co.cr

Novedades del 2007



LATICRETE HYDROBAN

Membrana impermeabilizante Laticrete Hydroban, compatible con acabados cerámicos y piedras naturales.

SPECTRALOCK

La fragua Laticrete que no se mancha y mantiene el color por la vida del acabado.



PERFILERIA EMAC

Soluciones para bordes y gradas

Distribuye: Fernández Aguilar
Tel. (506) 222-5674

TEJA PLÁSTICA ESTILO COLONIAL

Permite de manera natural eliminar la humedad y calor en la parte interna de la casa. No se quiebra, no se decolora, no es porosa. Se ofrece en variedad de colores y tonos. Además de un sistema completo de accesorios para techado, cumbreras, botaguas, tapones, etc.



Distribuye Replacori
Tel. (506) 573-3158

DISCOS CLEAN & STRIP

Fibras sintéticas no tejidas (Scotch Brite). El mineral abrasivo es carburo de silicio. Producto utilizado para remover capas corrosivas gruesas. Ideal para limpieza de soldaduras y superficies metálicas. Remoción de recubrimientos, pinturas y óxido. Preparación de superficies previo a la aplicación de un recubrimiento. Este producto puede ser utilizado con herramientas portátiles.

Distribuye: 3M
Tel. (506) 277-1160



MICRO-LYNX

Nueva generación de luminarias fluorescentes miniatura. Con un diseño altamente innovador, ultra delgado, compacto y con balastro electrónico integrado. Su fuente de luz proviene de un tubo fluorescente T2, cortado y ensamblado en tres secciones y montado dentro de un cuerpo y difusor circular.

EUT NANO

Puede utilizarse en cualquier lugar en donde se han utilizado bombillas incandescentes. Es posible utilizar este fluorescente compacto obteniendo como resultado un ahorro de un 80% en el consumo eléctrico. Disponibles en EUT 11W, EUT 15W y EUT 20W; los tres en temperaturas de color warmwhite y daylight..



HIGH BRITE LED

Nuevas lámparas reflectoras basadas en la tecnología LED. Utilizan Diodos Emisores de Luz (LED) de Alta salida luminosa, por lo que son energéticamente eficientes. Tienen bajo consumo energético, entre 3.0~6.5 vatios. Se ofrecen en múltiples colores como: Blanco cálido (WW), Blanco (W), Rojo (R), Ámbar (A), Verde (G) y Azul (B). En un futuro se ofrecerán que puede cambiar los colores con un control remoto



Distribuye: Sylvania
Tel. (506) 210-7686

CARGADORES DE BATERÍA BLACK & DECKER

Proporcionan una carga segura, rápida e inteligente a baterías de ácido de plomo de 12 voltios. La capacidad de carga de los modelos va desde 2 a 50 Amperios con hasta 150 amperios de arranque. B&D ofrece cargadores completamente automáticos de alta frecuencia (3 etapas) con diagnósticos digitales en algunos de nuestros modelos.



INVERSORES DE CORRIENTE BLACK & DECKER

Proveen una fuente de poder instantánea de 115/120 – 230 voltios para el uso desde un automóvil, camión, barco o vehículo recreacional. Los modelos abarcan desde 100 a 3000 watts para una amplia gama de aplicaciones. Están contruidos para larga duración y diseñados para ser seguros y confiables.



Distribuye: Black & Decker
Tel. (506) 524-2811

EN CONCRETO

CAMIONES INTERNATIONAL

International brinda una amplia gama de camiones, confiable y asociada a la reducción de costos de transporte con motores desde los 175Hp hasta 500Hp. Para cada uso o aplicación (transporte primario en carretera, construcción o distribución) existe un INTERNATIONAL, que se destaca no solo por su desempeño, sino también por su seguridad, maniobrabilidad, confort y tecnología amigable con el ambiente.



RETROEXCAVADORAS CARGADORAS SERIE E CAT

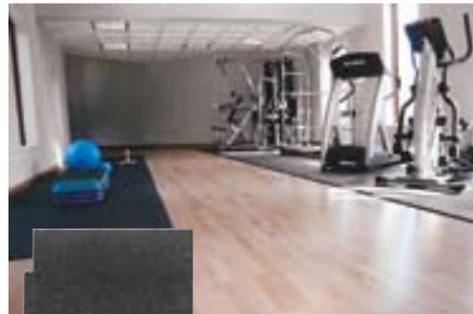
Mayor potencia, eficiencia de combustible, comodidad y versatilidad. Las nuevas Retroexcavadoras de la Serie E Caterpillar® proporcionan mayor rendimiento y comodidad para el operador, capacidad de control superior, mayor versatilidad y un nuevo estilo más funcional en comparación con los modelos de la Serie D, a los que reemplazan las nuevas máquinas.

MINICARGADORES 242B SERIES 2

Los nuevos Minicargadores Caterpillar 242B Series 2, están diseñados, fabricados y respaldados por Caterpillar para obtener rendimiento y versatilidad, facilidad de operación, servicio y respaldo al cliente excepcionales. Se le puede ver en diversas actividades como construcción urbana, carreteras, jardinería, almacenes pequeños, servicios municipales, canalización, bodegas, graneros, etc.



Distribuye: Maquinaria y Tractores Ltda.
Tel. (506) 205-0426



Alfombras hechas de caucho reciclado libre de desechos y confeccionadas mediante un proceso de vulcanizado. Son re-vulcanizadas mediante un proceso de moldeo, dando como resultado un producto resistente y duradero. Este piso presenta mínima expansión y/o contracción, causados por el uso diario y/o cambios de temperatura. No son porosos, por lo que no desarrollarán hongos o bacterias. Además no absorben ningún líquido o desecho. El piso de caucho anti fatiga está diseñado para dar un mejor soporte a las personas que trabajan largos periodos de pie. Gracias a su forma absorbe parte del peso que se transmite al suelo. Ideal para usar en establos, lecherías, porquerizas y demás áreas de ganado.

Distribuye: Inversiones Esqcha
Tel. (506) 260-4659



BRIDA FLEXIBLE CORTA

Se recomienda para instalaciones en general, así como para Sanitarios que serán instalados en segundos pisos o en preparaciones con codos o conexiones "T" en la tubería del drenaje.

BRIDA FLEXIBLE LARGA

Es ideal cuando se presentan desfases en las tuberías de hasta 5 cm (2"), así como tuberías bajo el nivel del piso hasta 18 cms (7").



CORTADORA DEWALT D24000

Corta cerámica, granito, adoquines, mármol y muchos otros materiales. Gran exactitud, pues cuenta con rieles de acero inoxidable. Tiene gran capacidad de corte de 24" a lo largo, y de 18" en diagonal. Puede realizar cortes en ángulos o ingletes, cortes internos en una pieza y a bisel. Es portátil y pesa tan solo 60 libras, Tiene tres bandejas desmontables.

Distribuye: Indianapolis
Tel. (506) 243-1700

MONOCOMANDO DE ACERO INOXIDABLE

Para cocina con rociador modelo 9471 INOX marca URREA.



INODORO PRESTIGIO

Con sistema de descarga por alta presión Flushmate que lo hace muy superior en desempeño, higiene, velocidad y economía. Consume solo 6 litros de agua por descarga. Amplio espejo de agua que lo mantiene limpio por más tiempo. Amplio espacio de sifón (2 pulgadas) para evitar taponamientos.



LÁSER TORPEDO 77-186

Exactitud de nivel. Rango de trabajo de 15 m (rango visible interior). Dos modos de precisión: un nivel y una plomada de modo circular. Nivelación manual.



Distribuye: Valco
Tel. (506) 252-2222

EN CONCRETO

BOMBILLOS DE AHORRO

Luz de día, lámpara ahorrador de energía, marca Truper



LÍNEA PLOMER DE COFLEX

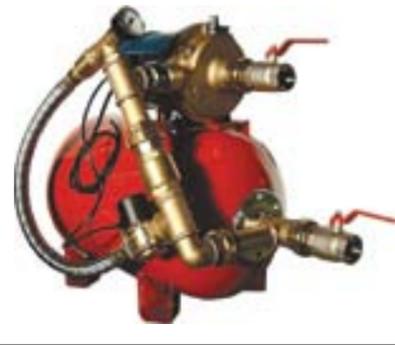
Accesorios para instalación de inodoros y lavatorios.



Distribuye: Acuña y Hernández
Tel. (506) 262-1414

BOMBAS ROWA Y EQUIPOS PRESURIZADORES

Totalmente silenciosos, no rompe o deteriora la instalación de tuberías por presión, como lo hacen los equipos hidroneumáticos, ya que impulsan aire. Origen Argentino.



Distribuye Estomba
Tel. (506) 227-4107

CINTA PASACABLE

En diversidad de tamaños, en plástico polipropileno. Disponible desde 7 mts hasta 30 mts. Flexible y deslizante.



BARRENA PARA URINARIOS

Limpian los urinarios en los lugares donde otros no pueden. Un resorte especialmente diseñado logra pasar por dobleces complicados en los urinarios. El modelo Teletube® de 48 pulgadas libera obstrucciones más allá del urinario.



Distribuye Capris
Tel. (506) 290-0102

GEN-EYE SISTEMA DE INSPECCIÓN / UBICACIÓN DE CAÑERÍAS

Para tubos de desagüe en la cocina, baño y lavandería y para cañerías de hasta 3 pulg de diámetro. Con mandril patentado de accionamiento corredizo incorporado dentro del protector del mecanismo de agarre. El sistema de cojinetes Dyna-Thrust™ protege al motor y extiende considerablemente la vida de la herramienta.



MANGUERA DE JARDÍN

1/2" x 75' # 78403 Tramontina

PISTOLA MANGUERA GILMOUR

Metal # 593 p/negro



MANGUERA GILMOUR

1/2 x 50' #1512050

ACOPLE GILMOUR

Hembra Mang. Plast. #05f 1/2"



Distribuye: Transfesa
Tel. (506) 210-8989



BOMBA AMARILLA BERZOMATIC

Innovación en el mercado de aire acondicionado y ferretero. Permite soldar sin equipos pesados, es completamente portátil y desechable, tiene una mejor llama que la bombona de propano, con ella se puede realizar un trabajo más limpio y eficiente en un menor tiempo y utilizando menor cantidad de soldadura, viene en envases de 16 onzas.

Distribuye: Copper Group
Tel. (506) 289-9698

CARRETILLAS IMACASA

CERTIFICADO DE CALIDAD
Mango plástico para mejor agarre y manejo.

Busque logo Imacasa sellado de garantía.



LAS ORIGINALES

Tolva amplia y resistente.



Llanta con sistema de rotación de buje para trabajo duro.

imacasa

DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com



Un equipo de exhibición apto, motiva al cliente a alzar la vista y tener mayor contacto con los productos. Carlos Campos, de la División de Proyectos Ferreteros de Vertice.

No descuide los vendedores silenciosos

Estantería modular, tradicional; góndolas en diversidad de diseños, racks, y una amplia gama de accesorios para exhibir productos, comercializan empresas como Vértice y Metálica imperio, especialmente para su ferretería.

introducir en su negocio a los vendedores silenciosos. ¡Conózcalos!

Permita que entren a su negocio las góndolas, estantería, racks, así como una amplia diversidad de accesorios, que le ayudarán a exhibir con mucha creatividad todos sus productos.

Alvaro Chavarría, Gerente General de la empresa Metálica Imperio, explicó que ellos disponen de cuatro líneas que cumplen básicamente con todas las posibles necesidades de almacenamiento o exhibición que se tenga en las ferreterías.

“Tenemos estantería liviana en varias presentaciones, dentro de las que se puede destacar la más común, que tiene medidas de 90 cm de frente por 40 cm de fondo, en 2 mts o 2.44mts de altura. Además, tenemos la capacidad de producir según las necesidades de espacio de los clientes”, señaló Chavarría.

Ayuda ferretera

Arturo García, Encargado de la División Comercial de la empresa Vertice, comentó que disponen de una amplia variedad de mobiliario moderno y tradicional, que va más allá de una simple góndola o estante, además de la diversidad de productos complementarios que rompen con la monotonía común.

“Todos nuestros productos son capaces de soportar cualquier clima, además se ajustan a los diversos espacios y son de fácil instalación”, contó García.

De acuerdo con García, en Vertice se han propuesto ayudar al ferretero a cambiar con el concepto tradicional al mercadear un producto.

“Por medio de nuestros productos, queremos motivar al consumidor a alzar la vista para que estén más en contacto con los productos, para que enfatizen más la imagen de sus marcas, en los diversos puntos de venta”, indicó García.

La estantería de Vértice, se puede adquirir con porta rótulos, para marcas, precios y permite describir las características de los productos.

“Las góndolas y estantería de Vertice, es un vendedor silencioso”, aseguró Carlos Campos, de la división de proyectos de Vértice.

El mobiliario disponible para las ferreterías es amplio. En Vértice, ofrecen gondolería que permite la exhibición de producto en contacto directo con el cliente, y en la misma góndola, se puede ubicar el inventario, para que no se esconda en una bodega, sino en el mismo punto de venta y hasta se puede acondicionar algún accesorio que ofrezca los repuestos.

¿Qué dicen los ferreteros?

Muchos ferreteros cuentan con el beneficio de tener de una mejor forma, exhibidos sus productos.

Tal es el caso de Construplaza en Escazú, pues Rafael Méjía, Administrador de este negocio ferretero, comenta que al adquirir equipos de este tipo han ganado no solamente en orden sino que los clientes pueden apreciar mucho mejor los productos.

“Antes era difícil exhibir productos, pero con estos equipos resulta mucho más fácil, sobre todo con los artículos más grandes”, comenta Méjía.

Este ferretero apunta que gracias a este tipo de tecnologías han sabido aprovechar mucho más los espacios y sobre todo, aprovechar aquellos rincones que antes era difícil aprovechar. “Es que el beneficio va en todo sentido tanto para el cliente como para nosotros, ya que a la hora de tener que mover o cambiar los productos, estos sistemas de exhibición tienen mucha versatilidad”.

Mejía recomienda a cualquier ferretero este tipo de herramientas, pues asegura que hacen la vida de la empresa mucho más fácil y tienen la ventaja de poder llevar los inventarios de una forma más sencilla”, concluyó Méjía. **trr**

EN BODEGA

¡Brinde una bomba de respaldo a sus clientes!

Conozca cuáles son las bombas y tanques para agua, a nivel residencial, que no deben faltar en su ferretería o depósito de materiales.

Las bombas y tanques para agua son de esos productos denominados como de mucha utilidad tanto para una residencia, como para una finca o industria. Situación que obliga al mercado a disponer de variedad, tanto en marcas, tamaños, calidades, como en empresas distribuidoras que ofrecen infinidad de ventajas a sus clientes. Oscar Campos Rudín, Gerente General, de la empresa Campos Rudín, recomienda a los ferreteros de todo el país, independientemente de la zona dónde se ubique cada negocio, que deben disponer de los sistemas hidromáticos, porque son ideales para toda residencia. "Además se venden muy bien", señaló Campos.

De acuerdo con Oscar, un sistema hidromático posee un tanque hidromático (también se le llama a presión), se ofrece con algunos accesorios como switch de presión, monómetro, una unión de 5 guías y PVC, con tubo flexible.

Los sistemas hidromáticos recomendados por Campos Rudín son los de ½ HP con 24 litros, los de 1HP con 60 litros y 80 litros. De las marcas Saer, Schneider y Amtrol.

"Los de ½ HP son recomendados para casas de una planta, que tengan de uno a dos baños. Los de 1HP de 60 litros son ideales para casas de una o dos

plantas, que dispongan de uno a tres baños, mientras que los de 1HP de 80 litros son especiales para casas de una o dos plantas que tengan baños desde uno hasta cuatro", dijo Campos Rudín.

Oscar Campos explicó que en su empresa cuentan además con bombas y tanques, algunos hasta con motor a gasolina, especiales para altos caudales, ideales para la venta, en las ferreterías que se ubican en zonas rurales.

"Todas las bombas y tanques que vendemos cuentan con muy buen respaldo, garantías, repuestos y servicio de taller", contó Campos.

Motor pequeño

Karol Leandro, de la empresa Espa Water S.A, recomienda que en una ferretería o depósito no deben faltar las bombas para agua de la marca Espa, según Leandro, porque el consumo de energía de esta línea es menor a otras que hay en el mercado, ya que el motor es más pequeño.

"Su curva de funcionamiento es siempre mayor a las otras, esto por ser multicelulares. Son más silenciosas, con un sistema listo para usar. El cuerpo de nuestras bombas exteriores, no está hecho de hierro fundido en su totalidad y la mayoría de sus partes internas son de acero inoxidable o de materiales termoplás-



Oscar Campos, Gerente General, de Campos Rudín.

ticos, incrementando así su calidad y vida útil", contó Leandro. De acuerdo con Karol, en Espa Water manejan una amplia línea de bombas externas, desde ½ HP hasta 20 HP, monofásicas y trifásicas, desde 0 hasta 1500m²; bombas sumergibles de 5 mts hasta 180 mts de profundidad correspondiente a 0.15 HP hasta 4 HP; bombas de drenaje o achique desde 3 hasta 45mm; sistemas de presión, piscinas y jacuzzis.

La representante de Espa Water

recomienda en la línea de bombas externas de ½ HP hasta 1.5 HP utilizar el kit electrónico de presión, que ayuda a disminuir el espacio que ocupa la bomba en el hogar, ya que se le está ahorrando el tanque hidroneumático, que lo suplen por el mismo kit. "Él incorpora un dispositivo de desconexión cuando la bomba funciona sin agua, adjuntado a un dispositivo electrónico compuesto de un sensor de caudal y un rele para el paro y arranque de la bomba.", indicó Leandro. **TT**



Ahora
el cable
viene
cargado

con
US\$ 1000
por semana

GRAN PROMOCIÓN
Phelps Dodge International Corp.

Active el código del sticker que viene en el empaque de sus productos Phelps Dodge International Corp. llamando al tel. 221-4043 y participará en la rifa semanal de mil dólares.

phelps
dodge
International Corp
a General Cable company



Christian Bermúdez, de Ferretería Jerisa en Tibás.

Mantenga productos

Disponga en su ferretería de accesorios eléctricos de marcas que ofrezcan respaldo, calidad y mucha seguridad, esta es la forma de conquistar más clientes.

Muy amplia. Así es la línea y rotación de accesorios eléctricos que ofrece el mercado.

Son productos que constantemente se están renovando, porque las empresas fabricantes saben de antemano, que la competencia es fuerte y buscan caracterizar algunos de estos accesorios con mucha novedad, para hacerlos más atractivos y

electrizantes

EN BODEGA

adecuados a la decoración de una residencia, comercio u oficina.

Este aspecto si se analiza bien, es muy delicado, situación que debe tomar en cuenta el ferretero antes de negociar con un distribuidor, porque antes que la estética, la calidad debe estar respaldada por la marca, para ofrecer confianza a los clientes finales.

Recuerde que cuando un cliente busca comprar accesorios eléctricos conjuga algunos aspectos claves, tales como: la seguridad, la funcionalidad y la estética.

Empresas distribuidoras de estos productos hay muchas, por lo que la variedad, tanto en precios como en diseños, estética y

garantía es múltiple.

Mauricio Moreno, Administrador de la ferretería de Muñoz & Nanne, contó que los accesorios eléctricos más vendidos en el negocio son los enchufes y las placas, de las marcas Bticino y Águila.

“El cliente busca más estas marcas, porque las conoce y les tiene confianza, además la calidad y el precio también es importante para lograr una venta”, dijo Mauricio Moreno.

En la ferretería Electro Beico, ubicada en Ciudad Quesada, explicaron que estos productos son de mucha rotación. “Vendemos mucho cable Conducen, así como enchufes

tomas y dimmers, en variedad de marcas, aunque las más vendidas son Bticino, Águila y Legrand”, contó Yerick Linares.

Mucha gama

Marvin Vega, Administrador de Casa Ferreterías de Alajuela, comentó que lo más vendido son los cables Viakon y Phelps Dodge.

“En accesorios vendemos más toda la gama de Bticino, sobre todo apagadores, tanto sencillos como dobles, placas y tomas polarizados. De la línea Águila, los enchufes y las canaletas”, señaló Vega.

La ferretería Jerisa de Tibás vende mucho cable, tomas,

bombillos y enchufes, según el administrador Minor Durán, en variedad de marcas.

Jorge Arias, de la Ferretería del Centro, ubicada en Coronado, indicó que los accesorios eléctricos más vendidos en ese negocio son los tomas y enchufes de la marca Águila.

Ofrezca opciones variables a sus clientes, desde una línea básica completa tradicional, hasta líneas con estilos robustos, minimalistas, modernos contemporáneos o sencillos y disponga de líneas económicas, de lujo, en diversidad de colores, texturas, que les permita a sus clientes conjugar lo clásico con lo contemporáneo. ■■■



Le recomiendo expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

4, 5 y 6 de Abril, 2008 • Hotel San José Palacio

Visite Expoempleo, la feria de reclutamiento donde podrá estar en contacto con más de 50 empresas.

Horario: 10:00 a.m. a 6:00 p.m.

Tel.: (506)520-0070 ext. 147
Ingresa tu curriculum en
www.expoempleo.net

PATROCINA:
EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

Pinturas CELCOLOR

... la expresión del color.

- Pinturas Arquitectónicas
- Acabados para Madera
- Pinturas Industriales
- Acabados Automotrices
- Stuccos
- Adhesivos
- Revestimientos
- Disolventes, entre otros

con la garantía **CELCO**

Tel.: 279-9993 / Fax.: 279-7762

10 años aniversario EXPO FERRETERA

su herramienta de negocios...

Más de 3,000 productos nuevos

La exposición más grande de productos ferreteros.

Información:
 (506) 520-0070 ext.144
 Asesores Comerciales
 Zona Este:
 Gabriela Alpizar:
 (506) 831-2296
 Zona Oeste:
 Braulio Chavarría:
 (506) 372-1192



6,7,8 Junio 2008
 Eventos Pedregal

www.expoferretera.com

¿Cómo evitar que su competidor tenga productos que su ferretería no posee?

Esta es precisamente una de las razones más fuertes del desplazamiento de ferreterías en el mercado. Una buena forma de evitarlo es asistiendo a ferias especializadas.

Es lógico pensar que lo que usted no tiene en su ferretería, los clientes irán a buscarlo al establecimiento más cercano y quien tenga precisamente el producto que los compradores buscan, se instaurarán en la mente de los clientes por más tiempo que quien no pudo venderles nada.

Estar actualizados sobre las tecnologías que se mueven en el mercado, es en esencia y por mucho, la clave para mantener clientes y cosechar nuevos. Una de las formas más precisas para estar al día es visitar las ferias del sector. Ahí, de seguro, cualquier ferretero puede apreciar la diversidad de tecnologías nuevas y actuales que abundan en el mercado.

Y es que cualquiera diría que basta con la visita de los agentes de venta para estar al día, pero qué pasa si este vendedor olvida hablarle o mostrarle el último producto, o bien, usted como ferretero no pudo preguntarle por una tecnología de moda, simplemente porque no sabe que existe o nunca imaginó que la empresa proveedora del vendedor pudiera tenerla.

Lo ideal es que usted aproveche en una feria los precios de oferta, pero sino le convinieron en el momento, salió ganando también en la actualización

que usted recibió, en conocer más a fondo todas las líneas de producto que poseen las empresas proveedoras.

Recuerde que tenerlo todo, no significa necesariamente, tener lo que está a la moda en el mundo ferretero.

¿A Qué proveedor espera encontrar en la Expoferretera?

Geovanny Brenes, Proveedor Depósito de Maderas y Materiales el Triniteño, Moravia
"Ahí deberían estar: Importadora América, Amanco y Durman".

Carlos Guillén, Proveedor Ferretería Maflor, Tibás
"Sería bueno que estén: Bticino y Distribuidora Arsa"

Carlos Montero, Administrador Ferretería Montero y Campos, Alajuela
"Ojalá estén: Cofersa, Distribuidora Arsa, Importaciones Vega y Transfesa".

Alonso Argüello, Proveeduría Almacén Rojas y Monge, Alajuela
"Intaco, Abonos Agro y Almacenes Unidos"

Expositores confirmados hasta el 06/02/2007





Josefinos arriba en construcción en el 2007

San José es la zona geográfica con mayor tramitación realizada en el sector construcción, desde hace cinco años.

Más de 23 mil metros cuadrados diarios se tramitaron ante el Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos (CFIA), durante el 2007, según el Registro de Responsabilidad Profesional que por ley lleva el CFIA.

Los datos señalan que, de enero a diciembre del 2007, se autorizó una superficie total de 8.465.111 m²; lo que representa un 6,6 % más (es decir, 523.410 m²) con respecto al 2006, año en el que se reportaron 7.941.701m².

Es importante señalar que, noviembre es el mes que registra una mayor tramitación, al acercarse la época seca. Además, de registrar el máximo histórico en la tramitación en un solo mes, puesto que se tramitaron ante el CFIA un total de 1.104.734m² de construcción.

Aparte de noviembre, mayo y marzo son los meses que tienden a acumular una mayor tramitación en el transcurso del año.

En los tres cuatrimestres del año, se distribuye un número similar de metros cuadrados de tramitación, con una ligera tendencia al

crecimiento conforme avanza el año, puesto que en el primer cuatrimestre se tramita un 32% del total anual, en el segundo cuatrimestre se tramita un 33% y en el último cuatrimestre del año se tramita un 35% del total anual.

Provincias con más movimiento

San José, con 2.126.993 metros, se sitúa por encima de Guanacaste y Puntarenas, lugares que ocupan el segundo y tercer lugar en crecimiento constructivo, con un 19 y 18 por ciento en forma respectiva.

El cantón central de San José y Escazú, fueron los sectores que más dinamismo encontraron en la tramitación.

En Guanacaste que se tramitó el 19% del total, lo que representa 1.591.958 m², con lo que mantiene un dinamismo similar al mostrado en el año anterior. Santa Cruz y Carrillo concentran más de 3 de cada 5 metros cuadrados tramitados.

Mientras que Puntarenas, que concentra un 18% del total, por



su parte, muestra un comportamiento diferente al año anterior. La tramitación de 1.522.047 m² es un 47% mayor al nivel registrado en el 2006. Esta es la mayor variación a nivel de provincia durante el 2007, impulsada principalmente por el cantón de Garabito.

Alajuela se encuentra en cuarto lugar, con una tramitación de 1.280.722 m² (15% del total).

Heredia, por su parte, tramitó 955.810 m², y al igual que Alajuela, Cartago y Limón mantienen los últimos lugares de tramitación, tendencia que se ha mantenido en los últimos cinco años. Durante el 2007, en el cantón de La Unión de Cartago, fue en el que se promovió el mayor crecimiento.

En Limón, se tramitó un total de 389.471 m², lo que representa un crecimiento del 41% con respecto al año anterior.

Según los datos, esa provincia se mantiene con un desarrollo muy lento, que apenas alcanza una

quinta parte de lo tramitado en la capital.

Tendencia en Proyectos

Un total de 4.754.804 metros cuadrados tramitados en el 2007, es decir, el 55%, corresponden a la categoría de obra habitacional, que incluye tanto la vivienda, como condominios, apartamentos, así como viviendas de interés social.

En el análisis por tipo de proyecto realizado por el CFIA, la obra comercial (locales y centros comerciales, oficinas, restaurantes, lubricentros y otros establecimientos) sumó un total de 1.486.175 m² registrados.

La categoría industrial, ubicada en tercer lugar, tramitó 643.081 nuevos metros cuadrados, e incluye principalmente bodegas.

El restante porcentaje de tramitación (19%), corresponde a otras obras, tales como: muros, tapias, parques, obras turísticas, urbanísticas, agroindustriales, de salud, entre otras. **TYT**

¡HÁGALO USTED MISMO!

¿Cuánto sabe de tornillos?

Por Torneca

Los tornillos para techo pertenecen a la familia de los auto roscantes. Están fabricados de acero grado dos, generalmente galvanizado, aunque también se utilizan en acero inoxidable. Como características principales, primero tenemos el vástago, la rosca, el acabado o recubrimiento, finalmente la cabeza y su arandela con empaque.

El vástago termina en punta, que puede ser afilada o cortada en forma de broca para abrir agujeros, estos se denominan tornillos lisos o con punta broca, respectivamente.

La rosca cubre el vástago y puede ser rosca fina u ordinaria. Si la necesidad es atornillar sobre madera, la rosca ordinaria es mejor, desde luego, con la punta afilada, pero si piensa penetrar un perling, entonces el tornillo punta broca con rosca fina, es lo indispensable porque le da mucho más agarre.

Una recomendación: si el material es muy grueso o doble, la rosca ordinaria es la opción.

Por lo general, estos tornillos se venden galvanizados, sin embargo, aquí hay opciones, para los que conocen, porque el galvanizado puede ser por inmersión, (hot dip) o por electrolisis. Si se desea que los

tornillos tengan larga vida o los va utilizar cerca del mar, entonces debe usar solo galvanizado al caliente y obtendrá una vida de más de 40 años.

La cabeza generalmente es hexagonal, pero existen cuadradas, cabeza phillips y otras más. También pueden ser recubiertas de colores para techos con color.

Lo más importante de estos tornillos, aunque no lo crean, es el empaque que se pone debajo de la arandela, porque hay varias clases y calidades, sobre todo tenga en cuenta que de esa pequeña arandela depende la vida del tornillo, pues si ésta se seca o se resquebraja, empieza la acción oxidante.

Opciones variables

En Primer lugar, está el EPDM, que fue descubierto en 1965 por la ESSO Chemical. Esta abreviatura significa químicamente etileno-propileno-dieno monómero. Su característica más apreciada es la resistencia a la oxidación y a la intemperie.

Su resistencia al calor oscila entre los -5° C, a + 130° C. Se le utiliza mucho en empaques de cañerías de vapor, ya que no envejece con facilidad. Se adhiere al metal con facilidad, pero no es tan elástica como se quisiera, ya que bajo compresión no tiene una recuperación rápida a la deformación.

Están también los Neopreno. Su nomenclatura internacional es CR, según la ASTM y corresponde a 2-cloro, 1-3 butadieno, fue descubierto por el químico estadounidense J. Carothers de la firma Dupond.

Posee elevadas propiedades de resistencia al calor, así como a la oxidación y luz solar. **TYT**



HACHAS FORJADAS IMACASA



LAS ORIGINALES



CERTIFICADO DE CALIDAD



DESAFIANDO EL TIEMPO... POR SU CALIDAD

IMACASA: ORGULLOSAMENTE CENTROAMERICANA
www.imacasa.com

PRODUCTOS FERRETEROS



VIZIA de Leviton

Posee control inalámbrico por medio de radiofrecuencia (RF) (Tecnología Z-Wave). Funcionalidad de manejo de tiempo con el programador y reloj de controlador remoto de radiofrecuencia portátil. Compatibilidad con las placas de pared estándar.

Distribuye Almacenes Mauro S.A.
Tel. (506) 222-4911



Abanico portátil

Con base y pedestal Hunter: Con 5 aspas plásticas, especial para ambientes salinos. Garantía de por vida en el motor.



Nueva pintura Coverup de Lanco

Semitexturizada para reparar y embellecer en un solo paso. Elimina mapas, grietas e imperfecciones.

Distribuye: Lanco
Tel. (506) 438-2257



LDCOM Es un sistema que ha evolucionado y hoy es una solución que se adapta a cualquier esquema de negocio. Actualmente, este sistema lo tiene: Universal, Purdy Motor, El Verdugo, Farmacias Sucre, AMPM Fresh Market, entre otros.

Distribuye: Logical Data
Tel. (506) 256-6969



Bombillo ahorrador

De 26 Watts para reflectores que utilizan tubo de cuarzo de 118mm. Balastro incorporado, color de luz 4100K. Ahorre en la iluminación exterior.

Distribuye: Tecno-Lite
Tel. (506) 256-4242



Arte en estereofón

Diversidad de diseños para el sector de la construcción y demás.

Distribuye: Arte en Estereofón
Tel. (506) 433-4444



Escaleras de tijera

200 lbs, hay disponibilidad en cinco tamaños, marca Davidson.

Distribuye: Importaciones Canvi
Tel. (506) 260-8594



Multiherramienta inalámbrica

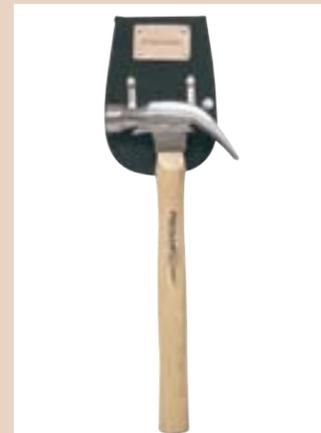
Es taladro, lijadora, esmeriladora, router y viene con cargador de batería, brocas, puntas, cubos y hojas de cegueta. La marca es proline y es en 18V.



Control remoto para lámpara

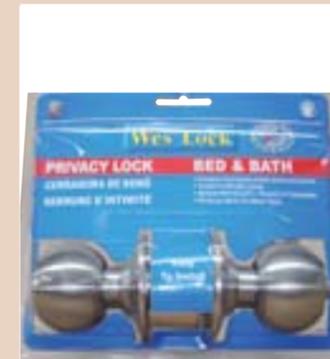
Encendido / apagado. Control de intensidad (50%-25%). Apagado automático: 15 min, 30 min, 45, min, 1 hora, 2 horas.

Distribuye: Soldaduras LC / Imp. Camvy, JLCR. S.A. Tel. (506) 260-8594



Porta martillo

De Nylon extra fuerte. Producto duradero, de color negro.



Cerradura de pomo

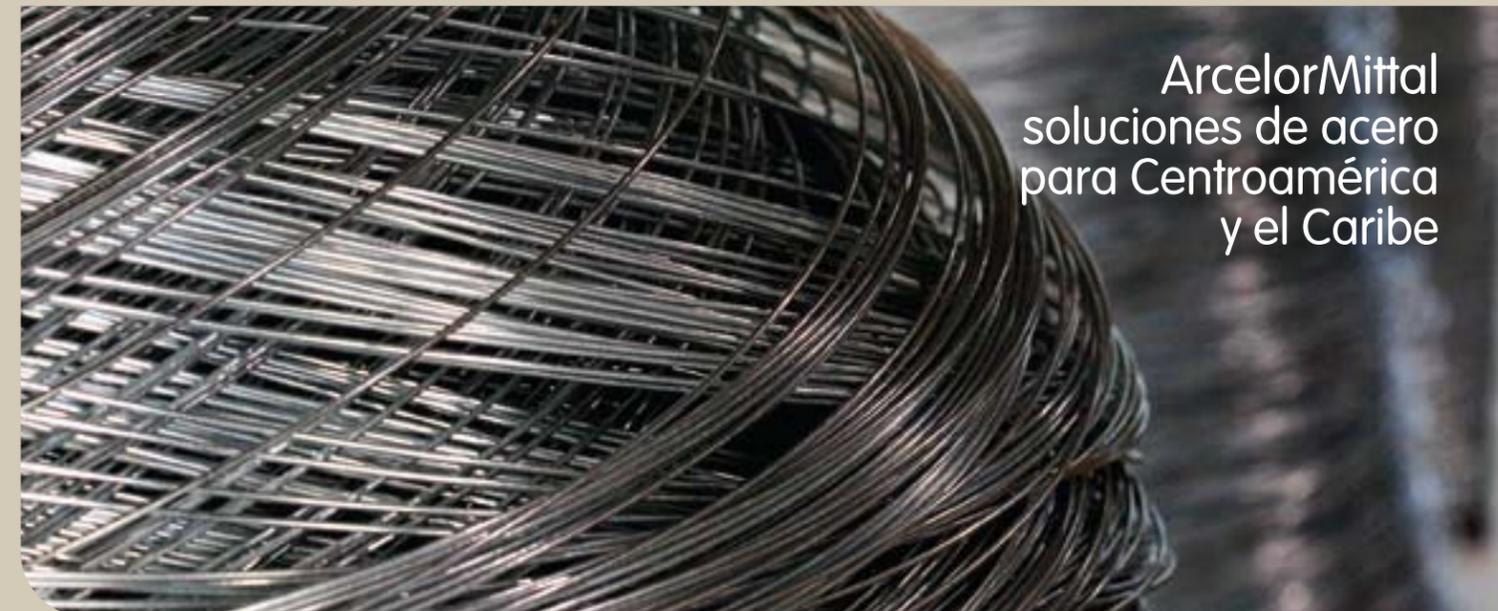
Marca WES, en variedad de acabados.

Distribuye: Valco Tel. (506) 252-2222



Cerrojo con mariposa

Marca WES en variedad de acabados.



ArcelorMittal
soluciones de acero
para Centroamérica
y el Caribe



Varillas



Clavo



Púas

ArcelorMittal Costa Rica
Aceros Largos
100 metros norte de la Escuela de Colima de Tibás, San José, Costa Rica.
Tel: (506) 507-4200 • (506) 236-0039
E-mail: info@arcelor.co.cr • www.arcelormittal.com/costarica

ArcelorMittal

¡Venga por los 10!

Expoferretera cumple 10 años y para celebrarlo, durante los días de la feria rifaremos 10 órdenes de compra por \$100,000 que podrán ser aplicadas en cualquiera de las empresas participantes, que elijan los ganadores.



¡Venga y celebre con nosotros 10 años de éxitos en el mercado ferretero!

EXPO FERRETERA
su herramienta de negocios...

6,7,8 Junio 2008
Eventos Pedregal

www.expoferretera.com

EL DEPENDIENTE

¿Qué proveedor presentó más innovaciones en el 2007?



Marcos Hernández, proveedor, Ferretería Acuña y Hernández San Rafael, Heredia 20 años de experiencia



Alfonso Zamora, vendedor, Especialidades ferreteras. Guadalupe 40 años de experiencia



Gary Alvarado, proveedor, Soluciones Ferreteras. Pavas 2 años de experiencia

"Fueron muchos los proveedores que presentaron varias innovaciones, pero el que se lució fue Aguila".

"Fue Distribuidora Arsa el que más innovó. Definitivamente, es una empresa que se preocupa por estar en constante renovación"

"Innovó más GYQ, con marcas como Hunter. Trajo al mercado no solo muy buenas presentaciones de productos, sino artículos con calidad novedosa"



"Innovó más Importaciones Vega. La línea Best Value y otras que comercializa presentaron muchas novedades que fueron bien recibidas por los clientes"

Alonso Salas, vendedor Ferretería Brenes Heredia 13 años de experiencia

Guía de Proveedores

CLASIFICADOS

EMPRESA	TELEFONO	FAX
ACABADOS		
Ceinsa	250-5656	250-5781
Corporación Macavi S.A.....	293-1476	293-4594
ACERO		
De Acero S.A De C.V	231-7936	296-4547
ALMACEN		
Almacén Mauro	220-1955	220-4456
ALQUILER Y VENTA DE EQUIPO MECANICO E INGENIERIA		
Esco	242-2929	232-3737
AUTOMOTRIZ		
AutoStar Vehículos	295-0000	295-0052
Purdy Motor	287-4180	287-4311
CONSTRUCCION		
Comex	299-4700	241-1298
CONSTRUCTORA		
Constructora Costarricense (COCOSA)	282-7141	282-7226
Desarrollos Técnicos S.A.....	234-0065	234-1528
Deyspo S.A.	434-1008	433-8042
Edificadora Centroamericana Rapiparedes (Edificar).....	519-6900	232-0504
DEPOSITO DE MATERIALES		
Depósito de Materiales El Domingueño	244-0571	244-1766
Depósito El Rafaelaño S.A.....	263-4000	263-4000
Depósito El Triniteño	245-2562	245-3434
Deposito La Garantía.....	275-1767	275-2995
Depósito La Maravilla	416-6703	416-6985
Deposito Las Gravillas S.A	259-5555	219-6886
DISTRIBUIDORA		
DIPROFESA	234-7286	225-3042
Dist. de materiales y equipos Dismatec Técnica S.A.	292-0184	229-0147
Distribuidora Procasa S.A.....	297-3297	297-3284
Distribuidora Arsa S.A.	285-4224	245-6331
Distribuidora Del Norte S.A.....	260-8054	260-8054
Distribuidora Ipacarai	219-9621	219-8552
DISTRIBUCION DE PRODUCTOS AGRICOLAS		
Imacasa S.A.	293-3692	293-4673
ELÉCTRICO		
Aguila Eléctrica Centroamericana	261-1515	237-8759
Almacén Eléctrico Rorifer	666-8686	666-2690
Compañía de Desarrollo Eléctrico, S. A. CODELEC	253-1170	225-0242
Eaton Electrical S.A.....	247-7600	247-7683
EBISTIC S.A.....	293-8778	293-6068
Electro Beyco S.A.	460-0775	460-0625
EMPAQUES		
Empaques y Productos Plásticos	265-6500	265-6600
ESTRUCTURAS PREFABRICADAS DE CONCRETO		
ESCOSA	234-0304	234-0185
FERRETERIA		
AG Almacenes González	537-1515	537-1638
AGELEC.....	494- 8996	494-8995
Consorcio Ferretero de San José (COFERSA)	205-2525	205-2424

COSMAC	260-7575	260-7575
Depósito y Ferretería Los Angeles	262-3303	237-4110
Do It Center Papagayo	667-0667	667-0525
El Colono Cedral	460-2644	460-0284
El Eléctrico Ferretero S.A.....	259-0101	226-5037
El Fontanero	247-0733	236-8686
El Lagar	259-5959	259-4575
EPA.....	588-1145	588-1147
Grupo Samboro GS, S.A.....	260-0606	237-2651
I.B. Industrial	453-1250	453-1250
Indianapolis S.A.....	243-1716	243-1733
Kemiko de Costa Rica.....	215-301	215-3598

HERRAMIENTAS		
Corte y Precisión de Metales Ltda.....	256-1784	223-1860

IMPORTACION		
Electro Válvulas S.A.....	285-2785	285-2885
German-Tec Costa Rica S.A.	220-0303	220-0310

INDUSTRIA		
3M Costa Rica, S.A.....	277-1000	260-3838
Aceros Centroamericanos S.A.....	235-0304	235-1516
Bticino Costa Rica S.A.....	298-5600	239-0472
Diasa	443-2425	440-4656
Espartaco.....	272-4603	272-0237
Laminadora y Trefilería Costarricense	236-0039	236-3776
Schneider Centroamérica Ltda.....	210-9400	232-0426

MAQUINARIA		
Agrosuperior S.A.	210-5350	231-5059
Madeco Ltda.....	386-4789	239-1674

MATERIALES DE CONSTRUCCION		
Acerplas S.A.	441-1518	441-1518
Cemex Costa Rica	201-2002	201-8202
Centros Industriales Tomeca.....	207-7777	207-7700
Comercial Superbloque, S.A.	293-9162	293-8324
El Guadalupeño S.A.....	814-1786	280-8631
HENKEL Costa Rica Ltda.....	277-4800	277-4881
Holcim Costa Rica S.A.....	205-3000	205-2700
Vértice.....	256 6070	257 4616

MAYORISTA		
Difesa	236-7424	236-7550

PINTURA		
Celco de Costa Rica	279-9555	279-7762
Duralac.....	257-7075	256-3719
Lanco & Harris.....	438-2257	438-2162

SERVICIOS		
Condicel Ltda.....	282-1949	282-1950
Elvatrom S.A.	242-9929	232-6071

SUMINISTROS PARA FERRETERIA		
Capris S. A.....	290-0102	231-4485
Importaciones Vega.....	494-4600	494-0930

TIENDA ESPECIALIZADA		
Cerámicas Mundiales S.A.....	233-0153	259-8484

TUBERIA		
Durman Esquivel S.A.....	436-4700	256-7176
Eisenkraf - Hermann Schmidt y Cia Ltda.....	257-6964	222-8679

Aquí los empresarios encuentran ideas y soluciones para incrementar su productividad, bajar costos y ser más competitivos. Información: Tel. 520-0070

EN EL CLAVO



Michelle Goddard Royo
Directora General
michelle.goddard@eka.net

Vientos de cambio

En la ferretería, al lado del mostrador, Juan, el dependiente más experimentado de todos, no entiende por qué los clientes ya no compran tanto como antes.

Lo que él no sabe es que la gerencia no se ha dado cuenta que el dinamismo general de la economía ha decrecido y sin embargo, la ferretería no ha cambiado de estrategia para que esa realidad no los afecte. El primer paso para saber cómo actuar ante diferentes momentos del ciclo económico, es conocer los pronósticos macroeconómicos para los próximos meses.

En ese sentido, la coyuntura actual parte de un menor crecimiento acompañado de más inflación en la economía mundial. Y como es lógico, cuando Estados Unidos Estornuda, Costa Rica se resfría.

Las primeras en ser afectadas son las exportaciones nacionales y en menor grado la inversión extranjera directa.

Internamente, el desempeño del país depende de la entrada en vigencia del Agenda de Implementación, que la recaudación tributaria siga creciendo y el paso del sistema de bandas a una flotación administrada (donde el tipo de cambio podría fluctuar

más libremente).

En su programa monetario, el Banco Central de Costa Rica, estima que la economía crecerá menos este año (3.8%) pero la inflación también será menor.

Por su parte, la firma Ecoanálisis, en la presentación semestral de sus pronósticos, estimó un abanico de variables que pueden darle una idea bastante clara de hacia dónde se dirige la economía. **TT**

PRONÓSTICOS

	2007	2008*
PIB (crecimiento)	6.8%	5.0%
Inflación	10.8%	9.5%
Devaluación	-3.5%	-3.0%
Tasa Básica Pasiva Promedio	7.8%	5.6%
Tasa Activa Promedio	15.3%	12.3%
Crédito al Sector Privado (crecimiento)	37.5%	27.5%
Déficit Cuenta Corriente	5.9%	6.3%
Desempelo	4.6%	4.5%
Pobreza	16.7%	16.2%

* Estimados de Ecoanálisis

El año recién comienza, pero sus estrategias y expectativas ya deben estar cuidadosamente estructuradas tomando en cuenta el entorno en que se desenvolverá su negocio durante el año.

LISTA DE ANUNCIANTES

EMPRESA	CONTACTO	CARGO	TELEFONO	FAX	APARTADO	e-mail
Capris	Gerardo Gutiérrez	Gerente de Mercadeo	519-50-00	232-93-53	N.D	gerardo.gutierrez@capris.co.cr
Celco de Costa Rica	Germán Obando	Gerente General	279-95-55	279-77-62	N.D	gobando@celcocr.com
Copper and Tools S.A	Sylvia Alpizar	N.D	289-96-98	288-27-74	N.D	sylvia@copperandtools.com
HWP phelps Doge	Marjorie Badilla	Ejecutiva	283-22-23	N.D	N.D	marjorie.badilla@hwwp.com
Iluminación Tecnolite S.A	Alberto Carvajal	Gerente general	256-8949	248-9860	274-2120	tecnolite@racsa.co.cr
Imacasa	Andrés Zamora	Gerente General	293-27-80	293-46-73	N.D	azamora@imacasa.com
Importadora América	Erick Bermúdet	Gerente general	292-24-24	229-58-18	N.D	iamerica@racsa.co.cr
Kimberly Clark de Costa Rica	Sofía Barquero	Mercadeo	298-31-83	298-31-79	N.D	sofia.barquero@kcc.com
Laminadora Costarricense S.A	Karla Gutierrez	Mercadeo	507-42-01	N.D	N.D	info@arcelor.co.cr
Lanco Harris Manufacturing	Ignacio Osante	Gerente	438-22-57	438-21-62	7898-1000	lancoyharris@racsa.co.cr
Pinturas Alfa	Edgar Hidalgo	Gerente General	433-81-55	433-91-02	891-4050	info@pinturasalfa.com
Schneider Electric Centroamericana	Ramiro Alvarez	Gerente General	210-94-00	232-04-26	4123-1000	ramiro.alvarez@cr.schneider.electric.com
Sur Química	Eduardo Fumero	Gerente General	211-34-00	256-06-90	234-1150	s.foster.r@gruposur.com
Transfesa	Oscar Martínez	Gerente de Ventas	210-89-89	291-07-31	215-2150	omartinez@transfesacr.com
Vedova y Obando	Gerardo Ortuño	Gerente de Ventas	221-9844	233-2116	10171-1000	g.ortuño@vvo.co.cr



Departamento de ventas -506(210-8989 Fax 291-0731 ventas@transfesacr.com
Central Tel: 210-8989 Fax: 291-1242 info@transfesacr.com Pavas 200 m Oeste y 350 Norte del Liceo

**EL
FERRETERO**

Agrocomercial Monterrey

Con soluciones completas

Se denominan líderes en la zona de San Carlos. Están direccionados a seguir creciendo, por medio de múltiples estrategias y en ir más allá de una ferretería tradicional.

Diversificación de mercado. Ese es el concepto que utilizaron en la Ferretería Agrocomercial Monterrey, ubicada en Monterrey de San Carlos, desde el momento en que abrieron el local, hace cinco años. Con mucha experiencia en el segmento, focalizados en fortalecerse, se han hecho líderes de la zona y han visto crecer la ferretería, pensando en ir más allá de la venta común tradicional.

El Gerente General de la ferretería es Mauricio Esquivel, quien tiene 22 años de experiencia dentro del segmento ferretero, además es el propietario del negocio, junto con Fabio Ávila.

Ambos han sabido direccionar muy bien la ferretería, desde que se enfocaron en ser proveedores de soluciones, especialmente acorde con las necesidades de los clientes de la zona donde se ubican, por lo que, se aventuraron en ofrecer otros servicios adicionales.

De acuerdo con Mauricio Esquivel, cuando abrieron el negocio lo hicieron en un local pequeño, sin comercializar material de construcción, producto que introdujeron para la venta, apenas hace un año, con muy buen resultado.

Asesoría directa

De ahí en adelante, empezaron rápidamente a crecer y desde hace cuatro meses, ofrecen un

servicio técnico en fincas, que según Esquivel, consiste en asesorar al agricultor directamente en la plantación. "Se recomiendan productos y se da un seguimiento constante al cliente, mi socio Fabio Ávila, que es ingeniero agrónomo, está a cargo del proyecto y el resultado ha sido excelente", contó Esquivel.

Actualmente, el Agrocomercial Monterrey está en remodelación, aunque se ubica en un terreno de 1000 m², están adecuando una segunda planta, todo con la intención de crecer más en infraestructura, porque según Esquivel, pretenden diversificar con la introducción de más líneas, así como reforzar otras.

Crecimiento constante

El Gerente de la ferretería explicó que van a contar con un centro de

pintura y uno de tornillería. "Vamos a poder mostrar los acabados y azulejos, además de diversificar con maquinaria industrial como compresores.

En el Agrocomercial Monterrey, están negociando realizar la importación de motocicletas y cuatriciclos, en conjunto con otra empresa, según Esquivel, a muy corto plazo.

"La idea es traer la línea completa, con repuestos, así como acondicionar un taller de reparación y ofrecer financiamiento", dijo Esquivel.

De acuerdo con Mauricio Esquivel, el 80% de las ventas de su negocio son en ferretería, el 10% en agroquímicos y el otro 10% en la parte de veterinaria.

La clave del éxito, según Esquivel, ha sido el ponerse siempre con Dios. "El nos ha dado la sed de

Mauricio Esquivel es el Gerente General de la ferretería Agrocomercial Monterrey. Él junto a su socio Fabio Ávila procuran el crecimiento diario del negocio, basados en ir más allá de la atención básica a los clientes.

crecer, al tener un negocio consolidado", contó El Gerente de la ferretería.

Pensar positivamente en hacer nuevos negocios, señaló Mauricio, es un factor importante, por medio del esfuerzo y el orden que se ha visto reflejado con los años.

Kathia Sánchez, la esposa de Mauricio, trabaja también en el negocio, en la parte administrativa. Y es que, ella, el socio, los proveedores, así como los clientes, han sido el apoyo importante para el crecimiento de la ferretería. Eso lo aseguró Mauricio. **TTT**



Protección total residencial

Mejor calidad, mejores valores y mejores soluciones residenciales

Los interruptores termomagnéticos y centros de carga Square D, son reconocidos mundialmente por su calidad, versatilidad de instalación, seguridad y tecnología. Somos la solución más completa a todas sus necesidades en aplicaciones de protección residencial, comercial e industrial. Por eso somos los más vendidos en USA

Centros de Carga & Breakers QO

Quando el corazón del sistema eléctrico de todo hogar es el centro de carga; Square D le protege con una extensa gama de interruptores diseñados para entregar una rápida y confiable protección contra sobrecorrientes y cortocircuitos

Interruptor de falla a tierra (GFCI)

Le protege contra riesgos de choque eléctrico por fallas a tierra que pueden ser causados por equipo eléctrico usado inadecuadamente en lugares húmedos

Protección por falla de arco

Con tecnología digital patentada el interruptor termomagnético Arc-D-Tect le provee de una total protección contra amenazas de incendio, provocadas por fallas en el sistema eléctrico

Protección de picos

Proteja su hogar y equipo de los dañinos picos de voltaje con SURGEBREAKER PLUS, diseñado para protección de hasta 60.000 A, además provee protección a las líneas telefónicas y TV por cable



www.schneider-electric.co.cr

**Schneider
Electric**

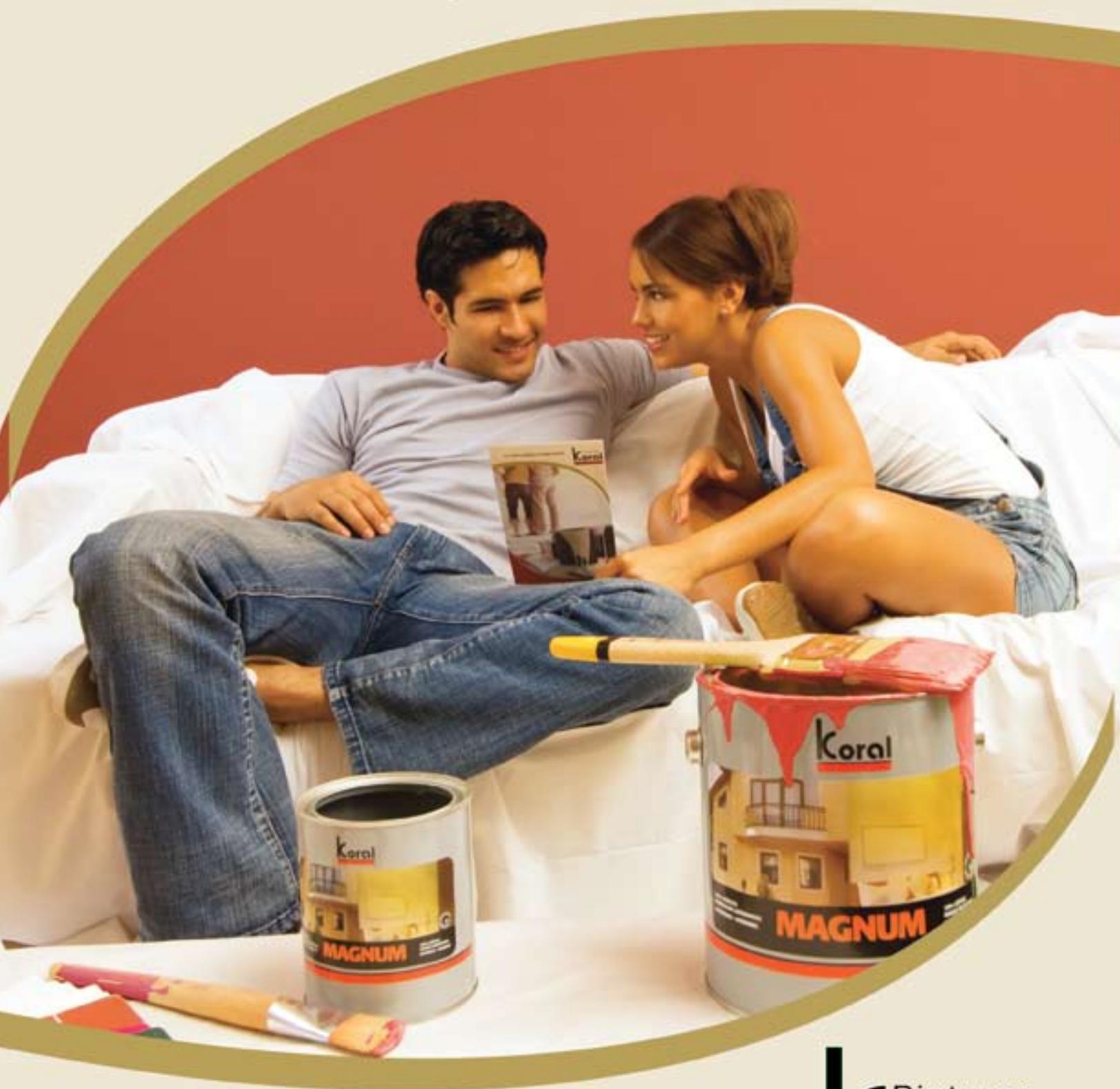
Building a New Electric World

1.5 km al oeste de la Embajada Americana, Pavas
Tel: (506) 210-9400 · Servicio al Cliente: (506) 210-9401
Fax: (506) 232-0426.

SQUARE D

* Los breakers residenciales QO están garantizados de por vida si se montan sobre centros de carga Square D

***¡Pasa la brocha, pasa el rodillo...
todo el trabajo se hace sencillo!***



La mejor pintura, al mejor precio

Pinturas
Koral